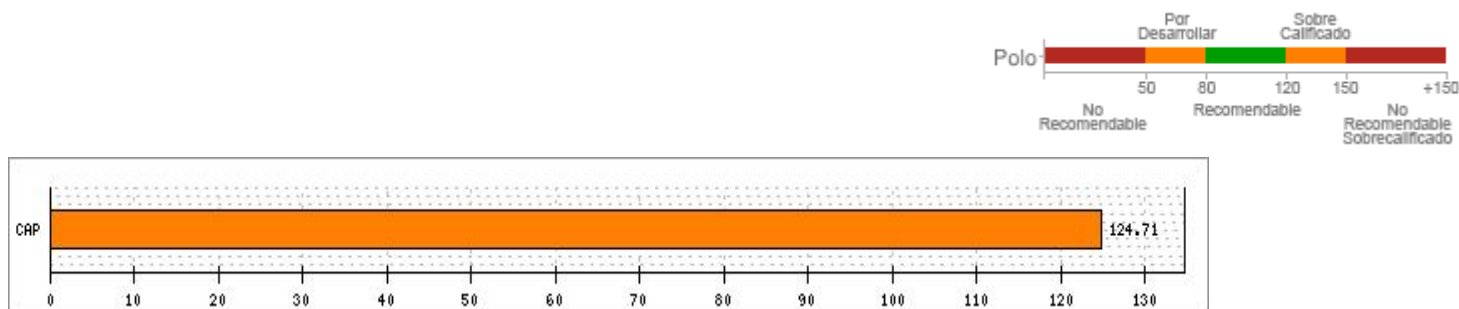


SUB GERENTE COMERCIAL - HUANCAYO

No. Identificación :	43599326
Nombres :	AUGUSTO
Apellidos :	HIDALGO ARTICA
Dirección :	PSJ VERAND 140
Teléfono :	
Celular :	990445060
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	MASTER
Fecha de Nacimiento :	1978-04-10



El evaluado **MUESTRA COMPETENCIAS MÁS ALTAS DE LO REQUERIDO**. Si bien podría ejecutar aquello que se requiere, es importante considerar que necesitará retos y rápida promoción para mantener su buen nivel de motivación. El evaluado podrá aportar mucho a su puesto, pero si no obtiene el desarrollo personal es probable que busque diferentes alternativas o que se desmotive tanto que puede mostrar un ineficiente desempeño.

ESTÁ SOBRECALIFICADO PARA:

- Su contratación si se trata de un proceso externo de selección
- Su reubicación si se trata de un proceso interno para un cargo para el cual se esté considerando al evaluado.

El evaluado puede **ser extracompetente** en los siguientes aspectos relacionados a su contexto laboral:

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvuelve su oficio u ocupación.
- Las unidades de competencia asociadas al perfil.
- El contexto de competencia, referido a las condiciones y situaciones bajo las cuales el candidato debe demostrar capacidad para ejecutar una determinada tarea.
- El desempeño de las actividades que componen su perfil ocupacional, según los criterios esperados.

Es importante tener en cuenta que, el perfil ocupacional basado en competencias responde a una lógica de oficios completos más que a actividades o tareas aisladas, teniendo de este modo un valor agregado para el ámbito de la formación profesional, capacitación y gestión de talento humano en la empresa.

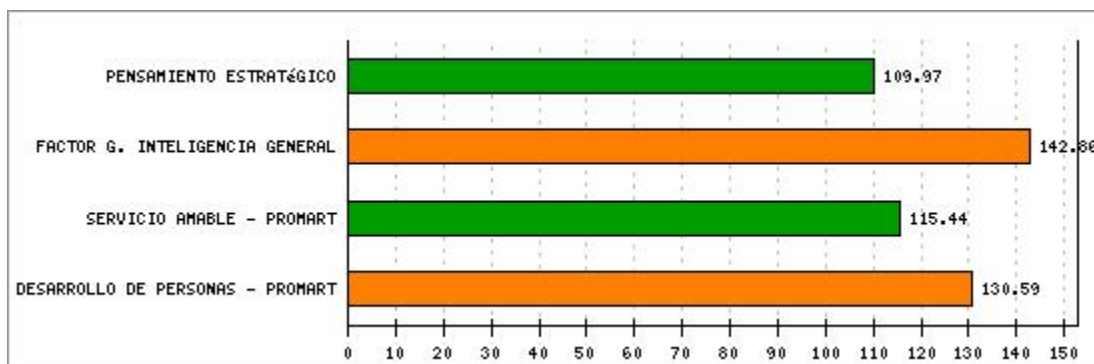
También se debe considerar si el perfil de cargo está bien definido y acorde a la realidad ya que: si muchos evaluados de un proceso muestran su CAP en este nivel, se debería replantear dicho perfil.

Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ADMINISTRATIVAS	7.70	7.00
2	COGNITIVAS	10.00	7.00
3	COMERCIALES	8.08	7.00
4	LIDERAZGO	9.14	7.00

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	7.70	7.00	109.97%
2	FACTOR G. INTELIGENCIA GENERAL	10.00	7.00	142.86%
3	SERVICIO AMABLE - PROMART	8.08	7.00	115.44%
4	DESARROLLO DE PERSONAS - PROMART	9.14	7.00	130.59%



PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 7.70 Porcentaje: 109.97%

Se refiere a la capacidad de visualizar en el tiempo las causas y consecuencias de las acciones, pudiendo planificar acontecimientos, proyectos y eventos para cumplir las metas estratégicas.

Nivel muy desarrollado.-

Tiene una muy buena predisposición a proyectarse en futuro, ya que desde una perspectiva interna se preocupa por conocer muy bien las fortalezas y debilidades de la organización y fuera de ella los cambios que se suscitan o las nuevas tendencias de mercado. Podría gustarle medir riesgos y tomar acertadas decisiones de alianzas ya sea con clientes, proveedores e incluso competidores si lo amerita. Tiene buena aptitud para diseñar estrategias útiles y viables a sus metas.

FACTOR G. INTELIGENCIA GENERAL

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 10.00 Porcentaje: 142.86%

Nivel Alto: El evaluado tiene la capacidad para establecer relaciones, la abstracción, inducción y deducción. Dispone también la capacidad de razonamiento, ya sea este: Inductivo: En el que supone partir de los datos concretos y particulares de un problema a la ley general que los explica. Deductivo: Cuando a partir de una ley general o principio, se sacan conclusiones aplicándolas a un caso particular, derivadas de ese principio general más amplio. Así mismo, el evaluado tiene la capacidad de abstracción, de análisis, de síntesis, de aplicación de la inteligencia a nuevos problemas mediante el establecimiento de relaciones. Y finalmente tiene gran capacidad para conceptualizar y aplicar el razonamiento sistemático a nuevos problemas.

SERVICIO AMABLE - PROMART

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 8.08 Porcentaje: 115.44%

Nivel Alto: Diseña productos y/o servicios según la necesidad de los clientes, para poder aumentar la competitividad de la empresa. Establece métodos que mejoren la calidad del producto, servicio o trabajo que se le brinde al cliente interno y/o externo. Crea nuevas estrategias de trabajo que posicionen a la empresa como líder en su rubro ante el mercado. Promueve una cultura organizacional dirigida a la atención del cliente, a través del ejemplo y proyectos constantes. Implementa nuevos métodos de análisis y evaluación de la satisfacción del cliente; posteriormente expande esta metodología a nivel organizacional para que sea aplicada como herramienta de medición.

Diseña sistemas y estrategias de fidelización que generen vínculos a largo plazo con los clientes

DESARROLLO DE PERSONAS - PROMART

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 9.14 Porcentaje: 130.59%

Nivel Alto: Capacita al personal para que desarrollen una visión de futuro que permita a la empresa a lograr sus objetivos organizacionales y superar a la competencia. Identifica las posibles posiciones que sus talentos podrían ocupar en un futuro, comunicándolo de manera clara al área encargada y al colaborador. Comparte sus vivencias y experiencias profesionales para reforzar conceptos y enseñar didácticamente errores y éxitos ya realizados. Da coaching a su equipo mediante la retroalimentación de fortalezas y áreas de mejora, y mediante el desarrollo de planes de carrera. Crea equipos altamente efectivos, agrupándolos según sus capacidades y potenciando sus fortalezas.

